**Портрет одного поколения**

Татьяна Гурова

Происхождение, история развития и краткая мировоззренческая характеристика первого поколения российских предпринимателей, которое возвращает в страну настоящую жизнь

- Если бы вас попросили назвать главные отрицательные и положительные следствия тех социально-экономических реформ, которые пережила Россия за последние пятнадцать лет, вы бы что назвали?

- Применительно ко мне или вообще?

- Вообще.

- Ну, отрицательный момент очевиден. Плохо то, что все блага цивилизации ныне сосредоточены в двух столицах. А отъедешь от Москвы или Питера на четыреста километров, так там тоска безысходная. Конечно, это вызывает некоторую ностальгию по старым добрым временам... В принципе расслоение общества, когда одни, кто пошустрее, резко рванули вверх, а другие, привыкшие к тихой жизни, сильно отстали, тяготит.

Но есть и явный положительный результат. Середина общества, которая осталась между резко рвущимися вперед и теми, кто стоит сзади, эта середина, в России, как правило, весьма образованная и при этом напичканная социалистскими идеями, вроде бы поняла, что, "чтобы лопать, надо топать".

"Чтобы лопать, надо топать". Эта резкая, грубоватая фраза расставила некоторые очень важные акценты. За ней, очевидно, стояло нечто большее, нежели простое соображение: чтобы жить в материальном смысле хорошо, надо много работать. На вопрос, заданный когда-то американцем Эрихом Фроммом, - иметь или быть? - наш собеседник ответил по-русски целостно: чтобы что-то иметь, надо для начала быть. Он сказал: будьте реалистами до примитивизма. Не бойтесь действительности, не чурайтесь ее, не предъявляйте к ней претензий и не требуйте гарантий. Надо слиться с реальностью, почувствовать линию ее перемен, и благодаря одному лишь этому вы обретете твердость и в голове, и под ногами. В этом признании реальной жизни как ценности заключается главный мировоззренческий урок, который преподносит всем нам первое массовое поколение российских предпринимателей, тех, кого в рамках нового исследования журнала "Эксперт" мы назвали предэлитой.

**Что такое предэлита**

Идея провести исследование "Предэлита" родилась у нас как подражание. В 1995 году, накануне вторых выборов Ельцина, российский социолог Алла Чиркова провела опрос десятка довольно широко известных на тот момент представителей бизнеса, чтобы выяснить их политические и, более широко, мировоззренческие взгляды. Среди опрашиваемых не было таких фигур, как Анатолий Чубайс или Владимир Гусинский, но все респонденты были людьми, чьи деловые успехи в самые первые годы реформ принесли им публичную известность. Важно еще заметить, что большинству из опрашиваемых в то время было лет сорок.

По текстам интервью было видно, что взгляды этих людей составляли стержень публичной политики. Они были безусловными радикалами, либералами и "западниками", и российская политика в целом была именно такой. Нам показалось, что такое совпадение не случайно. Люди, с которыми говорила г-жа Чиркова, по возрасту представляли политически наиболее активное поколение, а по своему статусу они безусловно могли быть отнесены к широкой элите страны. Именно тогда у нас и возникла идея накануне вторых выборов Владимира Путина провести аналогичное исследование, опросив представителей бизнеса в возрасте опять-таки лет сорока, и попытаться узнать, в какой мере теперь настроение бизнес-элиты коррелирует с тем, что происходит в публичной политике.

Однако ход предвыборной кампании (а исследование стартовало в конце лета прошлого года) несколько трансформировал задачу. "Дело ЮКОСа" стало очевидным признаком конца эпохи радикального западнического либерализма, идейными сторонниками которого было предыдущее поколение бизнес-элиты. Мы не хотим давать никаких оценок этой эпохи. Она не была ни плохой, ни хорошей. Она просто была и закончилась. Мы все увидели, что либерально настроенные интеллигенты (пусть уже и занимавшиеся бизнесом) смогли разрушить старую систему, но во власти закрепиться не сумели. Их "попросила на выход" другая важная часть российской элиты - бюрократия, которая и будет определять публичную политику в ближайшие год-два. Сама пребывая в состоянии распада, она вряд ли сможет породить какую-нибудь четкую линию. И в этих условиях крайне актуальным становится вопрос: что будет дальше, за пределами 2005 года? Существует ли в стране сила, которая может потеснить бюрократию?

Чем очевиднее становится реванш бюрократии, тем чаще звучит гипотеза: единственным слоем, который способен на этот подвиг, является новый класс российских предпринимателей. Однако даже те, кто высказывает такие предположения, во-первых, очень плохо представляют себе этот класс: каково его происхождение, его ценности, его политические взгляды. И во-вторых, почти всегда остается принципиальное сомнение: а может ли вообще предпринимательство претендовать на место элиты в такой стране, как Россия? Или наша культура находится в непримиримом противоречии с той системой ценностей и норм, по которым живет предприниматель? Эти вопросы и определили дизайн нашего исследования.

**Параметры исследования**

Начиная с осени 2003 года компания ЦЕССИ по заказу журнала "Эксперт" опросила 40 предпринимателей и топ-менеджеров российских компаний. Параметры выбора респондентов были очень просты.

Возраст. Участникам опроса должно быть от 30 до 40 лет. То есть эти люди должны находиться в политически активном возрасте к следующим выборам, и это должны быть представители поколения, начавшего свою взрослую жизнь в конце 80-х - начале 90-х (уже в период реформ). Иначе говоря, мы хотели изучать представителей того поколения, для которого предпринимательство уже стало массовым явлением.

Статус. Они должны возглавлять средние российские компании или владеть ими. Умеренные размеры бизнеса были продиктованы не тем, что мы подчеркиваем принципиальную разницу между представителями среднего и крупного бизнеса, а тем, что мы хотели представить себе достаточно широкий слой предэлиты, а крупных компаний в России просто мало.

Регион. Это должны быть представители не только московского бизнеса.

Известность. Деятельность этих людей должна быть успешной настолько, что мимо них не смогла пройти деловая пресса (выбор мы осуществляли, в основном перебирая статьи в деловых изданиях и собственную "экспертовскую" базу данных). Этот критерий кому-то может показаться довольно сомнительным (кого только не замечает наша пресса), но уже в ходе исследования оказалось, что претензии к прессе несправедливы - она замечает именно тех, кого нельзя не заметить. Люди, чьи успехи широко известны, в абсолютном большинстве случаев оказались интересными, нестандартно мыслящими собеседниками.

С каждым из отобранных таким образом респондентов социологи говорили полтора-два часа, результатом чего стал толстый том, представляющий сорок историй жизни, мировоззренческих позиций, трактовок событий последних пятнадцати лет в истории России. И таким образом мы получили если и не полный портрет, то достаточно детальный набросок черт первого постсоветского поколения российского предпринимательства. Далее следует обобщенное интервью с этим поколением.

**Путь к себе**

- Расскажите немного о себе. Где вы родились? Где провели детство? Кто ваши родители?

Как и положено в эпоху перемен, социальное происхождение наших героев принципиального влияния на их судьбы не оказало. Среди них есть и те, кто вырос в типичной семье советских научных сотрудников, и те, чьи родители были рабочими. Стоит, впрочем, обратить внимание на то, что среди наших респондентов лишь один вышел из хорошо обеспеченной московской семьи - из тех, кого в советские времена назвали бы номенклатурой. Более того, даже среди тех, кто имеет бизнес в Москве, подавляющее большинство приехали Москву завоевывать. То есть вечное подозрение - у них были особые стартовые позиции - не работает.

Однако есть момент, объединяющий этих людей в детстве и юности. Практически все наши респонденты с ранних лет проявляли признаки бешеной энергии - половина из них была в числе пионерских и комсомольских активистов, другая почти профессионально занималась спортом. Эта бьющая через край, данная самой природой энергия чувствуется в каждом элементе их интервью.

- Я родилась в Тюмени, а все детство до восемнадцати лет провела в Нижневартовске. Маленький городок, всего сто тысяч жителей.

- В школе вы хорошо учились?

- Школу я закончила с медалью. Причем никто меня не заставлял и даже никто не просил об этом. Условия для учебы у меня были довольно жесткие. По вечерам мне негде было делать уроки. Но я прочла, что в Японии люди встают в пять утра и начинают работать, и сорганизовалась по той же схеме - ложилась в десять спать, а в пять вставала и делала уроки.

- Помимо школы были другие увлечения?

- Много всего было. Всегда была общественная работа. И еще я лет пять в музыкальной школе училась.

- К моменту окончания школы вы уже знали, кем хотите стать?

- Я мечтала о МГИМО или Университете дружбы народов, но в результате поступать приехала в МГУ, на экономический факультет.

- Поступили?

- Нет. Я рассчитывала, что со своей медалью обойдусь одним экзаменом и получу "пятерку", а получила "тройку".

- И вернулись домой?

- Да, вернулась. Поработала год, опять приехала в Москву и опять не поступила. Но в этот раз мне стыдно было возвращаться. Я сказала родителям, что поступила, сама же отнесла документы в техникум и за два года выучилась на бухгалтера.

- В бизнес вы попали благодаря профессии бухгалтера?

- Нет, в бизнес я пришла через спекуляцию. Потому что с самого своего второго приезда в Москву я начала заниматься спекуляцией.

- Зачем? Тянуло, что ли?

- Просто в какой-то момент я осталась совсем без денег. Пошла утром покупать обои и проиграла все деньги в "наперсток". А в то время у меня был друг, у которого дома было много вещей на продажу. Он мне показал все это барахло и сказал: "Надо выбросить. Никто не покупает". А я говорю: "Погоди, сейчас все организуем". Мы отнесли вещи в комиссионку и выручили фантастическую по тем временам сумму. И вот так я из правильного абсолютно ребенка, спортсменки и комсомолки превратилась в спекулянтку. Мне недавно вручали награду - "Лучшая женщина-предприниматель 2003 года", я ехала за ней и думала: "А ведь всего пятнадцать лет назад все то же, что я делаю сейчас, называлось спекуляцией".

- И ведь это, наверное, подсудное дело было?

- Нет, подсудными были цеха и спекуляция валютой. А купил-продал шмотки, это разрешалось. Но ваш вопрос очень характерен - мы часто боимся того, чего не существует, да и права свои плохо знаем.

- Это все было в 1988 году, а когда вы создали свою компанию?

- Компанию свою я создала в 1994 году. С тех пор занимаюсь только рыбой и морепродуктами. А до 1994 года чем я только не торговала. Были и косметика, и ксероксы, и конфеты какие-то из Восточной Европы. Сначала небольшие партии, потом фуры. Часто, когда у меня товар плохо шел, я сама выходила на рынок и занималась тем, что сейчас называется продвижением. Я знаю, например, что, когда ты торгуешь на улице и к тебе подходят цыгане, они почти наверняка унесут полкоробки товара. Но ты все это, скорее всего, отобьешь, потому что торговля, когда цыгане рядом, идет как-то особенно бойко.

- Ваша компания стала продолжением всей этой торговой деятельности?

- Моя компания появилась по чистой случайности. Я летела в самолете и разговорилась с некими литовскими товарищами. Они меня все восемь часов до Сеула убеждали, что надо немедленно начинать торговать крабовыми палочками. Прилетев в Москву, я обошла рыбные магазины, и все товароведы как один сказали, что купят у меня товар, как только увидят. Через две недели они его увидели. (Надежда Болотова, компания "Ледово", заморозка и продажа рыбы и морепродуктов, 33 года.)

Дорога в большой бизнес через "купил-продал" - одна из трех самых характерных для того поколения, о котором мы говорим. Вторая лежала через спекуляцию ваучерами, создание первых инвестиционных компаний и, позже, приватизацию бывших советских предприятий. Третья же шла через стройотряд.

- Работать я начал с четвертого курса института. На пятом курсе возглавил институтский Штаб трудовых дел и еще параллельно работал в Центре подготовки командных кадров трудовой молодежи, где мы учили будущих командиров стройотрядов. Это было в 1988 году. В 1989-м мы реорганизовали Штаб трудовых дел и создали молодежный центр "Прим" - областной штаб студенческих отрядов, который занимался и собственно стройками, и другой деятельностью. А 25 января 1991 года мы уже зарегистрировали первую частную компанию - концерн VMB.

- Вот так сразу и концерн. Чем он занимался?

- Да это только название такое громкое. На самом деле это была крохотная компания, в которой работали три учредителя. А заниматься мы начали тем, в чем разбирались, - малоквалифицированными строительными работами в Питере и на Севере. Организация таких работ по вахтовому методу после стройотряда - шаг логичный. Наши связи в Сибири и Коми помогали нам получать заказы.

Второе, чем мы попытались заниматься, - продажа программных продуктов - Worland, Symantec, Microsoft. Мы подписали с ними дилерские соглашения и стали продавать их продукты. Все это держалась исключительно на одном человеке. Он был специалистом и фанатом своего дела.

- И ваши первые серьезные деньги вы начали зарабатывать на программном обеспечении?

- Нет, серьезные деньги мы зарабатывали все-таки на стройке. Мы потом еще пытались заниматься туристическим бизнесом вместе с одной эстонской компанией и немножко на этом начали зарабатывать. Но главным все-таки стало строительство.

Чуть позже, видя, что цены на жилье растут, мы подписали договор о долевом участии в строительстве жилья с одной из первых строительных компаний. Договор был всего на девять квартир. Нам самим нужны были квартиры, а денег не было. И мы решили попробовать профинансировать девять квартир так, чтобы потом три из них оказались бесплатными.

- И удалось?

- Все оказалось даже лучше. Те квартиры мы так и не получили, потому что стройка затянулась на многие годы, но цены росли, и мы очень выгодно продали договор. Тогда мы сообразили, насколько это перспективно, и уже в конце 1991 года начали сами строить жилье. (Виталий Вотолевский, строительный концерн Skanska, 38 лет.)

Здесь хочется сделать несколько ремарок. Описанные события относятся к 1988-1991 годам. Нашим героям тогда было лет по двадцать-двадцать пять. Многие их сверстники в те годы искали возможность уехать на Запад, продолжать научную карьеру. Еще большее число вообще никак не реагировало на горбачевские реформы - они планировали жизнь в рамках старой советской модели, поругивая за выпивкой Горбачева и товарный дефицит. В то время еще не была проведена либерализация цен 1991 года, превратившая молодых специалистов в нищих, так что и крайних материальных проблем наши герои не испытывали (денег, заработанных Натальей Болотовой от первой сдачи товара в комиссионку, ей наверняка хватило бы надолго). У них не было никаких особых связей или старших товарищей, объяснявших, как дальше будет устроена жизнь и что надо делать, чтобы в ней преуспеть. В общем, понять, что конкретно побуждало их заниматься бизнесом, довольно сложно. Оказалось, что ничего конкретного и не было - были амбиции, желание состояться именно в этой стране и просто судьба.

Ошибка атрибуции

- Вспомните, пожалуйста, начало девяностых. Что вы тогда ощущали? Испытывали неприятное чувство, страх от происходящих бурных перемен?

- Нет, страха никакого не было. Мой бизнес уже хорошо развивался. Я был молод и никакого страха потерять что-либо не испытывал. Мой уровень претензий к жизни никогда не был особенно высоким, а тогда я вообще еще к материальному достатку не привык. Скорее, к тем ранним ощущениям подходит слово "романтика". Резкость изменений в общественной жизни, в политике делали настоящее просто более интересным. (Игорь Стрельников, группа "Ангстрем" , производство и продажа продуктов питания, 39 лет.)

- Но у вас же наверняка был момент выбора. Кем бы вы стали, если бы не занялись бизнесом?

- Ученым, преподавателем, а может быть, общественным деятелем.

- Вот-вот. Вы же могли стать ученым. Тогда на Западе была мода на русских. Почему же вы не поехали туда, как делали многие ваши сверстники?

- Что касается России, то все очень просто. Мне в те годы довелось бывать на Западе, и я действительно почувствовал моду на русских, но в какой-то момент я ясно понял, что для меня очень важен культурный фон. Я просто не смогу жить не здесь. (Борис Ким, компания e-port, компьютерный перевод денег, 40 лет.)

- А что касается предпринимательства, то было очевидно, что основные тектонические сдвиги будут происходить не в общественной жизни и не в научной, а в жизни экономической. И если ты действительно хочешь что-то сделать, как-то войти в историю, то надо идти в экономику. Мы туда и пошли. (Алексей Нечаев, компания Faberlic, производство косметики.)

- Но вы же понимаете, что повезло далеко не всем, и не все были столь решительны. Бытует мнение, что в России деньги можно заработать только нечестным путем. Что вы на это скажете?

- Психологически это очень понятно. Почему большинство людей думают так? Потому что они не заработали. И это не их вина, а их беда. Но даже беду они признать не хотят. И вот они видят человека, с которым вроде бы у них были одинаковые стартовые условия, а теперь он богат, а они нет. Как объяснить себе, почему? Человек же не может сказать: я менее способен, менее трудолюбив. И он придумывает другие объяснения: у него были связи, он украл и так далее. В психологии это называется "фундаментальная ошибка атрибуции". Человек всегда приписывает свои неудачи обстоятельствам, а свои успехи - личным способностям.

- То есть большие деньги можно именно заработать?

- Конечно. Но всегда останется возможность для иной интерпретации. Вот, например, Ходорковский приватизировал ЮКОС за четыреста миллионов, а теперь он стоит миллиарды. Как это - честно или нечестно? Конечно, можно сказать, что приватизация была несправедливой. А можно сказать, что если бы на ЮКОС пришла другая команда, то она бы компанию разорила. Каждый человек будет оценивать это, исходя из той позиции, которую он сейчас занимает. (Борис Ким)

- Чтобы закончить тему честности. Есть еще мнение, что на уровне среднего бизнеса сделать деньги можно было только в связке с криминалитетом.

- Это категорически не так. Наоборот, те фирмы, которые в своей деятельности использовали близость криминальных структур, сейчас уже умерли или медленно умирают. Криминал наносил колоссальный урон даже первоначально немаленьким капиталам, потому что не давал развивать бизнес. Люди в таких компаниях очень скоро переставали понимать, зачем они работают, переставали проявлять инициативу, и компании погибали.

И вообще, поверьте мне. Большинство удачных бизнесов началось практически с нуля. Мы вкладывали все, что у нас было, - деньги, заработанные на случайной стажировке за границей, деньги, заработанные в стройотряде, закладывали под кредиты все свое имущество, по нескольку раз теряли все и начинали опять. (Олег Жеребцов, компания "Лента", торговля, 35 лет.)

- А как это происходит? Как возникает идея, конструкция бизнеса?

- Это просто. Сначала вы выбираете себе некоторую цель. Потом начинаете думать, как ее достичь. Например, если бы передо мной сейчас поставили задачу: эффективнее убирать снег на дорогах, я бы сначала изучил проблему со всех сторон: с точки зрения снегопадов, льда, песка. Я бы изучил, как это делается в других странах. Я бы принял во внимание наши особенности. Вникая в проблему, вы постепенно доходите до ее корней, и у вас неминуемо возникает модель ее решения. Дальше надо только работать. (Олег Жеребцов)

- Скажите, у вас бывали моменты, когда хотелось остановиться? Трудностей настолько много, что хочется все бросить?

- Бывало. Был 1993 год, когда начали проект "Северный ключ" - строительство жилья за счет эмиссии и продажи ценных бумаг, которые не надо было регистрировать в ФКЦБ. Мы в эйфории, все здорово - мы первые в России с таким проектом. И вдруг с подачи конкурентов начинается налоговая проверка. Я не выходил несколько суток из офиса и жене сказал: пока ситуация не изменится, домой не приду. В городе возникла паника, народ понес бумаги обратно, банки перестали нас финансировать, со стройкой все плохо. Скажу честно, руки тогда почти опустились.

Следующий момент был в 1995 году, когда проблемы посыпались со всех сторон, и от государства в первую очередь. С 1 июня ввели валютный коридор, с апреля - НДС задним числом, с действием с 1 января. Летом 1995 года прошел первый банковский кризис. Пошли досрочные отзывы кредитов, и у нас просто не было денег, чтобы завершить объекты. Что делать, непонятно. Мы приняли решение продать все, и очень быстро. За четыре месяца мы продали все свои активы за семь-восемь миллионов долларов и 1 января 1996 года начали все с нуля. (Виталий Вотолевский)

- Так почему же вы все-таки не бросаете, когда слишком тяжело? Вы же уже обеспеченные люди.

- Лично мне было бы страшно стыдно предать тех людей, которые были рядом со мной. (Геннадий Важничин, "Группа Евго", производство бытовой техники, 37 лет.)

- Что отличает ваше поколение от других?

- Мы - дети поражения. Наши отцы проиграли холодную войну, и, я думаю, наше поколение понимало, что надо: первое - состояться самим, не быть растоптанными; второе - надо превратить поражение в победу. В прошлом поражении наше поколение себя винить не может. А вот если мы не соберем страну обратно, то мы тоже будем никто - потерянное поколение. (Алексей Нечаев)

- А чем вы отличаетесь от тех, кто идет за вами?

- Мне кажется, они меньше мотивированы. Им уже нужна не только работа, но и развлечения и хобби. Наверное, это хорошо. Но может оказаться, что из-за этого они меньшего достигнут. Потому что большой успех возможен лишь тогда, когда на алтарь победы положены все время и вся энергия. Я хочу подчеркнуть: не принципы, а время и энергия. (Эллада Пискова, VKO Group, туризм, 37 лет.)

**Морально-этический кодекс**

В одном из романов Милорада Павича есть блистательный образ - дети поражения. Павич пишет о них так: "У них на душе не было никаких грехов, перед ними не было никаких преград, и на их шее не было отцов, которые бы ими понукали. Зато теперь им дозволено все". Этот образ очень подходит для поколения, стартовавшего на рубеже 80-90-х, и сверхъестественно четко он зафиксирован именно в предпринимательском слое этого поколения. Эти люди должны уметь преодолевать страх неопределенности. Они и умеют.

- Вы считаете себя успешным человеком?

- Да, конечно.

- Как вы сами себе объясняете, почему вы стали успешным?

- Я думаю, дело в том, что я не боюсь перемен.

- И что же, совсем не хочется стабильности?

- Нет. Конечно, как и любому нормальному человеку, иногда стабильности хочется, но ситуации, когда приходится кардинально менять свою жизнь, не пугают. Я не боюсь упасть. Я знаю, что у меня найдутся силы, чтобы начать все заново. (Владимир Дунайцев, компания "Аквариус", производство и продажа компьютеров, 37 лет.)

- А что еще определяет ваш успех?

- Да многое имеет значение. Честность, например. Нам она помогла сформировать хорошую кредитную историю компании. И в итоге это превратилось в некую эффективную корпоративную практику - мы подбираем людей, которым можно доверять.

Но более всего я бы отметил упорство. Целеустремленность и упорство. Потому что, если что-то не получается и ты это забрасываешь, то тогда ты останавливаешься. Так в бизнесе сделать ничего нельзя. (Игорь Стрельников)

- Сколько часов вы работаете?

- В принципе рабочий процесс практически непрерывен. На телефонные звонки приходится порой отвечать и в два часа ночи. Но если говорить о сроке моего пребывания в офисе, то прихожу я, как правило, в восемь тридцать, а ухожу как получится. В среднем выходит по четырнадцать-шестнадцать часов в сутки. (Это конкретное высказывание принадлежит Александру Калинину, филиал МДМ-банка, 33 года, но вообще единицы опрошенных назвали меньше 12 часов, основная же тенденция - чем моложе респондент, тем больше он работает.)

"Для человека существует только один способ быть бессмертным - чтобы люди помнили о нем. Вот и я хочу, чтобы даже после моей смерти люди меня помнили. При этом я готов умереть нищим".

**Просто сродное дело**

Эллада Пискова не случайно делает акцент на том, что она и ее коллеги по классу не торгуют принципами. Трудолюбивые, волевые, энергичные - таковы предприниматели везде. И везде они нуждаются в оправдании. Общество явно или тайно осуждает предпринимателя, не желая признавать его заслуг. Оно полагает, что рациональные и измеряемые результаты деятельности капиталиста - деньги, нажива - и есть само существо его устремлений. А это не возвышает человека.

Неприятие рациональности, как это нам ни странно, присутствовало и на вроде бы рациональном Западе. Причем почти всегда. Едва расправившись со средневековыми догмами, западный мир быстро докатился до марксизма, социализма и в конце концов успокоился на социал-демократии, изрядно ограничившей дух предпринимательства. Однако никакой рациональности и не было. Вопреки всеобщим страхам, предприниматель никогда не был модельным homo economics.

Центральная мысль Макса Вебера, тщательно исследовавшего феномен предпринимательства, заключается не в том, что протестантизм допустил капитализм. На протяжении нескольких сотен страниц своего труда Вебер доказывает другую мысль: мотивы капиталиста иррациональны, им движет не стремление к наживе, а вера - желание подтвердить свою избранность.

Другой социолог и экономист - Йозеф Шумпетер, австриец по происхождению, выстроил целую теорию экономического развития (кстати, самую сильную в двадцатом веке), доказывая, что если бы предприниматель руководствовался рациональным мотивом - достатком, богатством, - то экономическая система очень быстро вошла бы в состояние равновесия. Достигнув абсолютного личного максимума в потреблении, предприниматель перестал бы ее развивать. А раз мы наблюдаем развитие, делает вывод Шумпетер, значит, капиталистом движут не деньги, а мотивы иррациональные.

Мы в своем исследовании тоже обнаруживаем бездну иррациональности. Но видим и разницу, обусловленную другим временем и другой культурой. В словах, которыми наши респонденты объясняют свои мотивы к занятию бизнесом, нет ни на йоту того духа угрюмого аскетизма и мрачного подчинения высшим силам, которое по крайней мере приписывается последователям Лютера и Кальвина. Знаменитая проповедь: "Помни, что время - деньги: тот, кто мог бы ежедневно зарабатывать по десять шиллингов и тем не менее гуляет и лентяйничает..." - у нас бы не сработала. Наши предприниматели скорее подписались бы под высказыванием философа Григория Сковороды: "Какое мучение трудиться в несродном тебе деле". Потому что главным мотивом своей деятельности они так или иначе называют самореализацию, постижение своих возможностей, меры своих свобод. Это выглядит как некий весьма активный способ исследования действительности. "Кто может узреть план в земных и небесных материалах, если прежде не смог усмотреть в плоти своей?" (тот же Сковорода).

- Скажите, как бы вы объяснили своему ребенку, чем вы занимаетесь на работе? Для чего вам все это?

- Это просто стало моей жизнью. На "Русском радио" говорят, что рабочий день сокращает жизнь на восемь часов. Для меня это не так. Через работу я реализую себя в этой жизни. (Дмитрий Першеев, "Гарант", программное обеспечение, 38 лет.)

- А деньги?

- На мой взгляд, бизнес начинается тогда, когда деньги уже есть. Пока вы работаете для того, чтобы заработать сначала пару-тройку тысяч долларов, потом две-три сотни тысяч, - вы еще не занимаетесь бизнесом. Потому что вы живете не для того, чтобы работать, а работаете для того, чтобы жить. А бизнес начинается с того момента, когда вы уже имеете достаточно денег, чтобы наслаждаться, и тем не менее продолжаете делать то, что является настоящей целью вашей жизни.

- И что же это?

- У всех разное. Одни хотят осчастливить человечество, другие - решить какую-то узкую задачу. Но в любом случае в этот момент деньги - не цель, а следствие. (Сергей Выходцев, "Быстров", производство продуктов питания.)

Если покопаться глубже, то этот верхний мотив - самореализация - можно разделить на три, которые часто соединяются в одной личности, но все-таки в значительной степени определяются психологическим типом человека.

Первый мотив - игра, азарт, конкуренция. Ему следуют люди азартные, "человеки играющие".

"Я делаю это безусловно не из-за денег. Бизнес - это как некая игра. Помните у Пушкина: 'Мы играем не из денег, а чтобы вечность проводить'". (Борис Ким)

"Бизнес подобен спорту. Не то чтобы это соревнование с кем-то конкретным. Это бесконечное стремление к лучшему результату. Мы похожи на человека, который, и так прыгая неплохо в высоту, тренируется по восемь-десять часов в день, чтобы прыгнуть еще на два сантиметра выше. В каждый промежуток времени, на каждом этапе развития бизнеса мы ставим новые цели и получаем удовольствие просто от того, что мы их достигаем и можем позволить себе ставить следующие". (Виталий Вотолевский)

"Я рассуждаю по схеме из 'Алисы в Стране чудес' - чтобы стоять на месте, надо очень быстро двигаться вперед. В голове у тебя может быть очень много мотиваторов, но ты понимаешь, что, если ты не будешь развиваться, ты погибнешь. А когда погибнешь, никто не скажет, что ты просто заработал денег и вовремя ушел. Скажут, что ты слабак, что другие смогли, а ты не смог". (Илья Борзенков, бывший гендиректор компании Nord, сейчас депутат законодательного собрания Свердловской области, 35 лет.)

Второй мотив - желание иметь свою империю, то есть площадку, где можно реализовывать свою волю и брать на себя ответственность. Он более свойственен натурам властным.

"Началось все с желания иметь собственное дело. Я никогда не представляла себя подчиняющейся кому-то. Я хотела иметь свою зону влияния". (Надежда Болотова)

"Для меня в бизнесе важны два момента - деньги и власть. Но власть не политическая, а власть, которая дает возможность что-то сделать так, как ты хочешь". (Сергей Лапшин, Банк 24.ру, 33 года.)

"Деньги, но не как деньги, а как капитал, которым ты управляешь, а значит, в его рамках можешь что-то сделать. Кто управляет страной? Владимир Путин. Он и есть самый большой капиталист, так как в его руках колоссальный капитал - как минимум бюджет страны". (Андрей Ахтямов, "Уралинвестэнерго", 34 года)

"Если бы я был наемным рабочим, то я не мог бы влиять на развитие конкретного региона. А сейчас, когда я могу взять на себя все риски и всю ответственность, у меня такая возможность есть".

Третий мотив - чистое творчество, интерес к развитию как таковому, желание оставить что-то после себя. Этот мотив свойственен натурам более лирическим и творческим, рассматривающим бизнес как свою судьбу.

"Конечно, свою жизнь чисто материально я уже обеспечил. Но мне интересен сам процесс развития. Интересно создание новых предприятий, новых товаров, новых услуг". (Илья Кондратьев, "Феликс", производство мебели, 38 лет.)

"Я не занимаюсь бизнесом. Я строю образ России в мире, и на это уйдет тридцать лет". (Алексей Нечаев)

**Почему они элита**

Итак, мы видим нашего героя. Он трудолюбив, энергичен, решителен. Он умеет управлять и брать на себя ответственность. Он готов нести бремя этой ответственности, даже когда тяжело. Не богатство является целью его жизни, а реализация себя и изменение реальности в меру своих сил. Могут ли такие люди претендовать на место в элите страны? Если исходить из чисто объективных оценок, вроде бы да. Во-первых, как видно из истории их жизни, они представляют тот слой людей, который в свое время пришел бы на смену советской партийной элите, не произойди у нас революция. Будучи людьми амбициозными, из своих стройотрядов и с прочих общественных работ они, очевидно, постарались бы переместиться в райкомы, горкомы, а там, глядишь, и до ЦК бы доросли. То есть если сейчас они в элиту не войдут, то не произойдет необходимой "энергетической подзарядки" российской элиты. Во-вторых, они обладают колоссальным опытом управленческой работы, и вроде бы и с этой точки зрения кому как не им входить в число людей, принимающих решения. И тем не менее все мы чувствуем: для предпринимательского слоя - именно слоя, а не конкретного человека, - здесь стоит колоссальный барьер.

Есть два широкоупотребимых толкования слова "элита". Первая элита - это совокупность людей, принимающих решения. Вторая элита - это совокупность лучших людей страны, людей, нормы поведения которых воспринимаются обществом как правильные. Эти элиты находятся в определенной взаимосвязи друг с другом. С одной стороны, страны, где первая и вторая группы совпадают, переживают периоды небывалого расцвета, потому что граждане, попросту говоря, уважают свой правящий класс. С другой стороны, в элите первого типа можно находиться, не отвечая признакам второй элиты (если ты попал туда по наследству), но в нее нельзя попасть извне, не будучи частью второй элиты. Для того чтобы ныне правящий класс раскрылся и принял в себя новых членов, само общество должно сказать: смотрите, у нас есть люди, которые заслуживают того, чтобы стать элитой. Именно этот барьер сегодня оказался главным для предпринимательского сословия. И постсоветская бюрократия, и либералы-западники в один голос твердят капиталистам: "Вы чужие в этой стране. Ваши идеалы и ценности никогда не будут приняты Россией".

В самой грубой, но часто звучащей форме эта перпендикулярность предпринимательства русскому мировоззрению звучит в утверждении: "Вот были бы мы протестантами, тогда да". Забавно, что эту невероятную точку зрения высказывают и те, кто видит в предпринимателе врага, и те, кто видит в нем героя. Первые при этом млеют от принадлежности к "особому высокодуховному пути", вторые сетуют, что такой переворот в сознании невозможен. Но, так или иначе, и те и другие полагают, что наша культура плохо совместима с предпринимательством. Так ли это?

Ключ к положительному решению вопроса о соответствии русской предпринимательской этики нашей культурной традиции видится в том самом духе истинного реализма, который отличает наших героев. И это их глубокое чувство действительности, восприятие ее в том самом виде, в каком она есть, восходят к самым корням русской культуры.

Нередко можно услышать точку зрения, что православие принижает и презирает мир материальный. Это базовый тезис, которым пользуются критики "служителей маммоны". Вот что по этому поводу пишет православный мыслитель Василий Зеньковский: "Очень часто встречается мнение, что в основе русского восприятия христианства с самого начала был преувеличенный аскетизм и скрытое в нем гнушение миром. Хотя аскетизм действительно вошел в русскую душу, это мнение неверно... Для русского восприятия христианства очень существенно трезвое чувство 'нераздельности', но и 'неслитности' мира божественного и человеческого".

Это, конечно, очень сложно - "нераздельность" и "неслитность" одновременно. Легче категорически принизить материальное и за счет этого возвысить духовное, но в русской традиции этого нет. Зато есть в ней очевидная склонность к восприятию цельности бытия и тяга к его узнаванию. "Если хочешь что-либо узнать в истине, - писал Григорий Сковорода, - усмотри сначала во плоти, т. е. наружности, и увидишь на ней следы Божии, обличающие безвестную и тайную премудрость". Не этим ли познанием "тайной премудрости" занимается предприниматель, активно работая с данной ему реальностью?

На самом деле трудно представить себе сегодня что-либо более важное, чем возвращение в страну реализма. Та идейная пустота, та потерянность, которую мы все ощущаем, размышляя о будущем, - во многом следствие того, что мы очень давно не жили реальной жизнью и потому не чувствуем ни ее возможностей, ни ее ограничений. Мы давно уже привыкли полагаться на готовое знание и с невероятным упорством все пытаемся примерять на свою страну схемы устройства жизни, созданные для других стран и для других времен. То натягиваем выкройку западной демократии, то, видя, что она не лезет, бросаемся к лекалам Святой Руси.

"В новые времена иссякает в сознании творческое дерзновение. Все думают о чем-то, пишут о чем-то, а были времена, когда думали и писали что-то... Наши предки дерзали быть, мы же потеряли смелость быть". Эти слова Николай Бердяев обратил к современникам в 1911 году. Век спустя новое предпринимательское сословие пытается вернуть нам эту смелость.

- Что нового приносит ваше поколение в политическую, экономическую, идеологическую культуру страны?

- Что нового? Я думаю, прежде всего - дурацкое такое слово - настоящность. В Советском Союзе люди жили в модели ненастоящей жизни. Мы не по-настоящему работали, а если и работали всерьез, то получали ненастоящий результат. Мы вроде и страну любили, но это ни на что не влияло. То есть мы не были включены в жизнь. Эта включенность пришла к нам в девяностые. В этом был даже некоторый перебор. Мы поначалу захлебнулись свободой. Но я вижу, что для тех, кто прошел через все это, кто не застрял в девяностых, для них ключевая ценность - настоящая жизнь. (Алексей Нечаев)

**Список литературы**

"Эксперт", 07-13.06.2004